

セッション 2. 感情を動かす5つのパーツ

2-1. 「共感」のパーツ

「CBカレッジ」です。

これからビデオのスクリプトを書く上で、真っ先に必要になるのが「共感スキル」です。

セールスレターやメールマガジンを書くときなど、
様々な場面で共感は重要ですので……

ここで共感スキルをしっかりと高めておきましょう。

あなたは「共感」という言葉を聞いて、どんなものを思い浮かべますか？

例えば、恋人や友人と話す時に、共感は大切ですよ。

これは、ビデオプロモーションでも全く同じで……

見込み客の抱えている問題や悩みを理解しているということを示すために、「共感スキル」が重要です。

ところで……そもそも「共感」とはどういう意味なのでしょう？

辞書をひくと、【他者と喜怒哀楽の感情を共有すること】などと書かれています。

相手と同じ場所において、話が盛り上がっているのならこの説明でも OK なのですが……

パソコンの画面を通してたくさんの相手と同時に「感情を共有する」のはどう考えても不可能です。

では、どうすれば共感することができるのでしょうか？

その方法は、こうです……

- (1) 見込み客が感じている事を想像する
- (2) それを言葉として表現する
- (3) ビデオを見た人に「そうそう！」と思われる

これで共感が成立します。

つまり、あなたのノウハウを必要としている人が普段どんな感情を持っているのかを、できるだけリアルに想像して……

それをズバツと言葉にできるかどうか……

つまり、相手の気持ちを代弁する能力が、「共感スキル」なのです。

他人が感じていることを想像するなんて難しいと思われるかもしれません。

ですが、人間の感情はそれほど沢山の種類があるわけではないので……
自分の立場に置き換えて考えれば、想像の足がかりになるはずです。

少し前に「嫌われる勇気」という本が話題になりましたが……

アドラー哲学では「人間の悩みは、全て対人関係の悩みである」と断言されています。

「悩み事ってもっと色々あるでしょ??」と思うかもしれませんが……
よく考えてみると本当に「人間関係」の悩みしかないのです。

例えば、太っていることをコンプレックスに感じている男性がいます。

太っている事自体は、本人の身体の問題ですが、なぜコンプレックスに感じているのか
というと……

「女性にモテたい」とか、「だらしのない奴だと思われたくない」とか、必ず「他人」が
関係してきます。

悩み事を言葉で表現する上で、この「他人」というフィルターは非常に重要です。

あなたの見込み客は、他人からどう思われたいのか? また、どう思われたくないのか?

できるだけ具体的に想像して、言葉にしてみましょう。

「共感」を見つけ出す質問

質問

あなたの見込み客は、他の人からどんな風に思われたいと感じていますか？また、どんな風に思われたくないと感じていますか？できるだけ具体的に言葉にしてみましょう。

<p>_____と思われたい。</p> <p>_____と思われたくない。</p>

続いてはこちらのセッションにお進みください。

2-2. 「ストーリー」のパーツ

CBカレッジ